

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>INTISARI.....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISTILAH.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR SINGKATAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Tinjauan Pustaka.....	5
F. Landasan Teori.....	8
G. Metode Penelitian.....	16
<b>BAB II DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN.....</b>	<b>23</b>
A. Lokasi.....	23
B. Sejarah Hotel.....	25
C. Produk dan Fasilitas Hotel.....	27
D. Struktur Organisasi Hotel.....	43
<b>BAB III PEMBAHASAN.....</b>	<b>47</b>
A. Tugas dan Tanggung Jawab <i>Sales Event Admin</i> di Hotel The Laguna, a Luxury Collection Resort and Spa Bali.....	47
B. Prosedur Penanganan <i>Meeting Package</i> oleh <i>Sales Event Admin</i> di Hotel The Laguna, a Luxury Collection Resort and Spa Bali.....	61
C. Kendala dan Solusi <i>Sales Event Admin</i> dalam Penanganan <i>Meeting Package</i> .....	71
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>76</b>
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran.....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>79</b>
Sumber Cetak.....	79
Sumber Web.....	80
<b>DAFTAR NARASUMBER.....</b>	<b>81</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>82</b>